Origins
By AssetFy

Electrodomésticos y línea blanca

Un producto puede acompañar a una persona durante años.
La relación con tu marca también.

Se usan todos los días durante años, tienen garantías que se discuten con una factura en la mano y llegan al hogar a través de otros. Origins vincula cada producto registrado con su documentación, su garantía, los canales de consulta y las interacciones que vienen después. Así, quien lo usa accede a la información que necesita, y tu empresa y quienes participan de la comercialización y el servicio pueden acompañar esa relación después de la venta con más contexto.

> Para fabricantes, importadores y representantes oficiales que responden por su marca en el territorio y siguen a cargo del producto después de la venta.

Indicadores de la industria

Números que lo respaldan.

Marcas de electrodomésticos como Whirlpool y Cuisinart publicaron resultados de sus programas de registro de producto. Los casos muestran que simplificar ese registro puede aumentar la cantidad de clientes identificados y habilitar nuevas oportunidades de servicio y posventa.

+50%

REGISTROS AL CAMBIAR EL FORMULARIO POR UN ESCANEO *

Cuando registrar es escanear, registran

Whirlpool reemplazó el formulario por un escaneo de la etiqueta del producto. No cambió nada más.

+68%

CLIENTES FINALES IDENTIFICADOS **

Una base de clientes propia, de verdad

Cuisinart convirtió ese dato en un activo comercial propio.

+300%

INGRESOS EN GARANTÍA EXTENDIDA *

La garantía se convirtió en ingreso

Con sus clientes finales identificados, Whirlpool pudo ofrecer el plan en el momento justo.

−20%

CONSULTAS AL SERVICIO DE ATENCIÓN

Las consultas dejan de llegar a tu equipo

Un fabricante global de electrodomésticos, después de poner un QR en sus productos. El 60% de los clientes finales entra a la página del producto escaneando.

* Resultados publicados del programa de registro de producto de Whirlpool. ** Resultado publicado del programa de registro de producto de Cuisinart.

En electrodomésticos el precio de un plan de garantía extendida equivale, en promedio, al 14% del valor del mismo. Conocer quién registró el producto y qué tiempo lleva en el mercado es tu oportunidad para ofrecer este servicio.

Warranty Week, serie de precios de contratos de servicio, 2026.

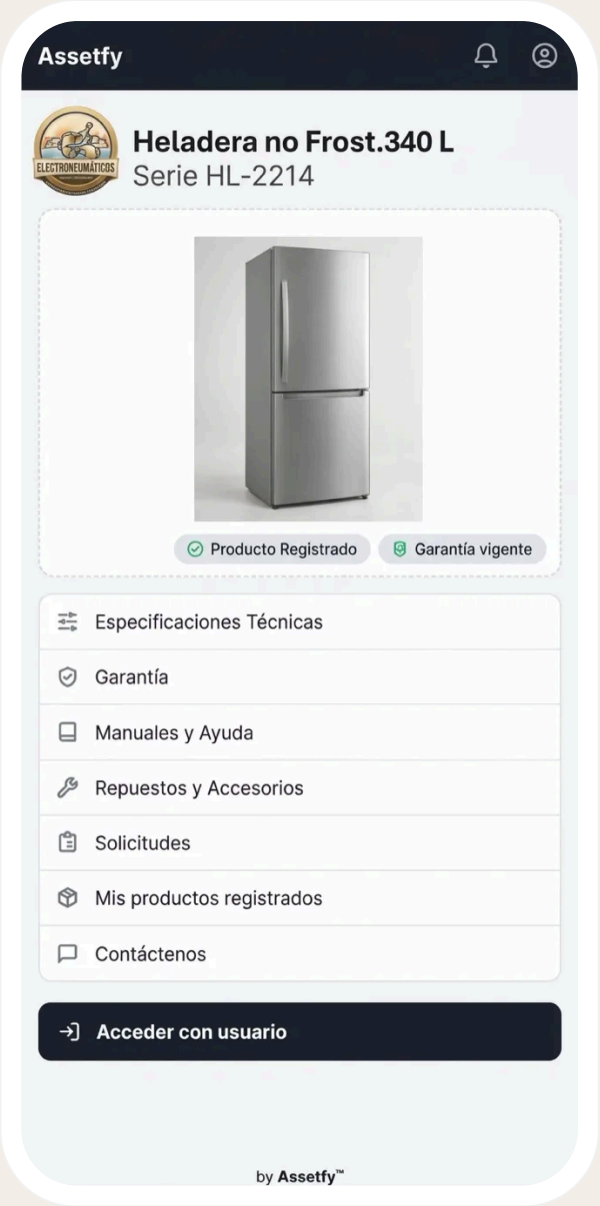
Del lado del cliente

Esto es lo que ve quien compró tu producto.

Escanea el QR del producto y entra a una pantalla con tu marca. Ahí están las especificaciones de ese modelo exacto, su mantenimiento y repuestos, el manual con un asistente que responde, la garantía con fecha y una línea directa con vos.

Elegí un producto de tu catálogo y mirá cómo cambia la ficha.

Heladeras | Lavarropas | Cocinas y hornos | Termotanques | Aires acondicionados | Microondas | Cafeteras



Entre tu depósito y el uso del producto hay varias manos.

La misma cadena, vista de dos maneras.

01

Tu empresa

HOY

Sabés qué productos y en qué cantidades le entregás a cada socio comercial. Ahí termina lo que ves.

CON ORIGINS

Cada unidad sale identificada. Cuando se registra, queda vinculada con su información y con todo lo que venga después.

02

El socio comercial

HOY

El socio concreta la venta y conserva su relación con el cliente. A vos no siempre te llega el detalle de esa operación.

CON ORIGINS

La identidad digital viaja con el producto. Tu circuito comercial no cambia.

03

La entrega o instalación

HOY

La entrega y la instalación quedan asentadas en los sistemas de otros actores.

CON ORIGINS

Si esos datos se cargan durante el registro, quedan asociados a esa unidad.

04

El uso

HOY

La documentación, la garantía y los canales de consulta quedan repartidos en distintos lugares.

CON ORIGINS

Quien registra el producto accede a la información que definiste para ese modelo.

05

La posventa

HOY

Las consultas llegan por distintos actores y con poco contexto.

CON ORIGINS

Podés relacionar el producto registrado, quién lo registró y las interacciones que vinieron después.

HOY

El rastro se corta en la entrega. Todo lo que viene después pasa por otros actores, aunque sea tu producto el que está en uso.

CON ORIGINS

Con Origins la línea llega hasta el final. No cambia tu forma de vender ni tu relación con tus socios comerciales: lo que ganás es contexto en cada paso que el producto ya hace.

Situaciones de tu rubro

Seis momentos que ya conocés, y qué cambia en cada uno.

Ninguno requiere que modifiques tu operación.

Una consulta necesita contexto

Antes de resolver nada, tu equipo tiene que averiguar qué producto es, qué modelo y qué cobertura tiene. Eso está entre la factura, la etiqueta y registros separados.

Con Origins

La consulta llega desde el producto registrado, ya identificado y con su modelo y su garantía a la vista. Tu equipo arranca con el contexto puesto y pide solo lo que falta.

Hay que confirmar la cobertura

El cliente no siempre conoce las condiciones de la garantía que ofrece tu marca, y la confunde con la cobertura del comercio donde compró.

Con Origins

Desde el producto registrado accede a las fechas, las condiciones y la documentación de garantía que cargaste vos. La conversación empieza con los dos mirando lo mismo.

La instalación influye en el funcionamiento

Un termotanque o un split mal puesto afecta el desempeño y vuelve a vos como falla del producto.

Con Origins

El manual y tus indicaciones oficiales quedan a mano desde el producto. Y si pedís la fecha de instalación en el registro, también queda asociada a esa unidad.

Se necesita identificar el repuesto compatible

Para comprar un burlete o un filtro, el cliente primero tiene que averiguar qué modelo tiene y si la pieza le sirve. Hasta que eso se resuelve, la venta no pasa.

Con Origins

Desde el QR entra a su producto registrado, ve los repuestos que vos relacionaste con ese modelo y el canal que definiste para pedirlos. La venta del repuesto vuelve a tu marca.

Tu empresa necesita comunicar una novedad

Una indicación de seguridad, una actualización o una recomendación aplica a un modelo puntual. Para que llegue, primero hay que saber quién tiene ese modelo.

Con Origins

El registro vincula cada producto con la persona que lo registró. Con sus datos y su consentimiento, el aviso llega solo a quienes tienen ese modelo.

Una consulta de servicio necesita información previa

Cuando un producto necesita atención técnica, la identificación, la documentación y la garantía llegan por canales distintos y hay que juntarlas antes de empezar.

Con Origins

El producto registrado trae esa información antes de que la consulta avance. El servicio técnico se sigue gestionando por el circuito que ya tenés.

Todo tu catálogo

La venta es un momento. **La relación con el producto puede ser continua.**

Quien consulta el producto puede identificar con facilidad los repuestos compatibles y acceder al canal definido para solicitarlos.





Filtro de bomba



Burlete de puerta



Correa de transmisión



Resistencia calefactora



Amortiguador de tambor

Cada pieza con su código, su compatibilidad y su momento de recambio. Todo eso vive en la ficha de esa unidad, y lo mismo para cada línea de tu catálogo.

Cada modelo, con lo que le corresponde

Los repuestos y accesorios quedan asociados al producto. Quien escanea ve exactamente lo que sirve para su modelo, sin buscar el número de serie ni preguntar en un mostrador.

Visibilidad del repuesto solicitado

Qué línea genera más demanda de repuesto, en qué zona y con qué frecuencia. Es la parte del negocio que hoy no aparece en ningún reporte tuyo.

Sabés la etapa del ciclo de vida del producto

Cuándo se registró cada unidad, cuánta garantía le queda y cuándo suele tocar la reposición de su línea. Eso te deja ofrecer lo que corresponde antes de que lo resuelva en otro lado.

Resultados para tu empresa

Lo que vuelve a tu marca.
Lo que ganás.

Tu propia base de clientes

Quién compró, qué modelo se llevó y una vía para contactarlo de forma directa.

La posventa

El repuesto, el accesorio, el servicio y el reemplazo son un negocio que se repite durante toda la vida del producto. Con el parque identificado, esas operaciones dejan de suceder afuera de tu marca.

Una gestión activa de garantías

En vez de esperar el reclamo, tenés la información de garantía disponible para orientar la consulta: qué unidad está cubierta y hasta cuándo, sin depender de una factura.

Inteligencia comercial

Qué modelos se registran y en qué zonas, qué líneas generan más demanda de repuestos y dónde tenés clientes sin red que los atienda. Datos propios para decidir dónde sumar un socio y qué línea empujar.

Del lado de tu cliente

Distintos momentos, tu marca siempre presente.

El cliente final escanea el QR y encuentra lo que necesita en ese momento exacto. Con tu marca arriba.



Cuando lo instala y lo estrena

Abre el manual inteligente de su modelo y le pregunta lo que necesita, en el momento en que lo necesita y sin depender de nadie.



Cuando algo falla

Ante una consulta, la persona puede acceder a la información de garantía disponible para el producto y al canal de atención definido por la empresa.



Cuando necesita un repuesto

Al consultar el producto registrado, la persona puede identificar los repuestos compatibles con ese modelo y acceder al canal definido para solicitarlos.

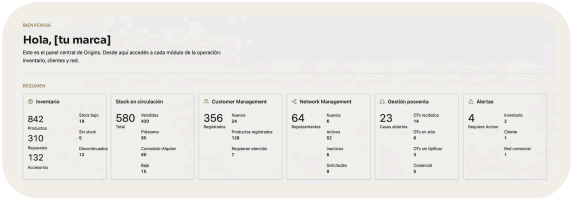
La plataforma, de tu lado

Así se ve en la plataforma.

Lo que ve tu equipo. Cuatro momentos de la vida del producto después de salir de tu depósito, y qué podés hacer en cada uno.

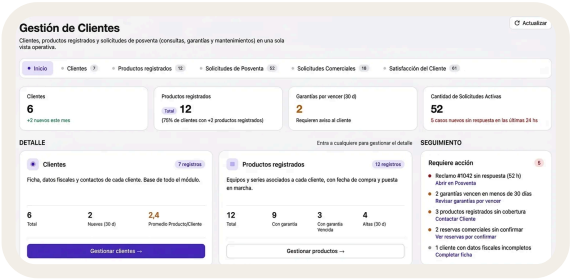
Todo tu parque en una sola vista

Cuánto entregaste, cuánto está ya registrado y qué necesita atención hoy. Dejás de reconstruirlo entre planillas y mails.



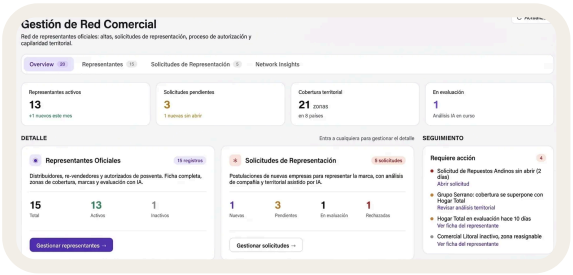
Sabés quién está del otro lado

Quién registró cada producto o quedó vinculado con él, qué garantías están por vencer y qué solicitudes siguen sin respuesta. Los que podés llamar antes de que te llamen.



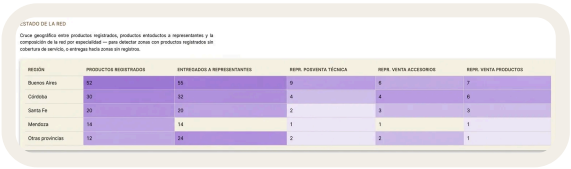
El trabajo vuelve a tu red

Quién puede intervenir cada producto y hasta dónde llega, para que una reparación que hoy va a cualquier taller termine en alguien que vos autorizaste.



Dónde está vivo tu producto

Dónde fueron registrados los productos y hasta dónde llega tu red. Donde las dos cosas no coinciden, hay servicio por ganar o un socio comercial por sumar.



Origins
By AssetFy

La información está.
Origins la conecta.